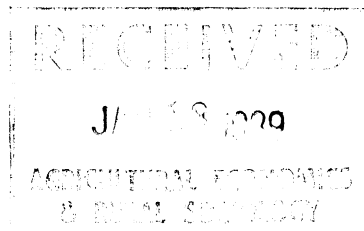


Economics and Sociology
Occasional Paper No. 1537

EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA EMPRESA

por

Claudio González-Vega



Rural Finance Program
Department of Agricultural Economics
and
Rural Sociology
The Ohio State University
2120 Fyffe Road
Columbus, Ohio 43210

December, 1988

EL FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Claudio González-Vega*

I. Introducción

En los últimos años ha aumentado considerablemente la preocupación de los gobiernos, de las agencias de ayuda internacional, de las organizaciones privadas voluntarias y hasta de los académicos interesados en el desarrollo económico, por las "necesidades de crédito" de las pequeñas empresas no agropecuarias y de las microempresas, tanto en las áreas urbanas como en las rurales.

Esta preocupación se ha traducido en numerosas propuestas, tendientes a aumentar los flujos de préstamos a la pequeña empresa, y en el diseño de mecanismos específicos, para aumentar el acceso de los empresarios más pequeños a fuentes para el financiamiento de sus actividades. Como ejemplo de este nuevo énfasis está la resolución del Congreso de los Estados Unidos, que obligó a la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) a destinar al menos 50 millones de dólares por año a este propósito.

Esta preocupación y este despliegue de actividad recuerda mucho el gran interés que el tema del financiamiento del pequeño agricultor despertó durante la década de los años 60 y a principios de la de los años 70. El grado de interés político y la justificación de los programas son muy parecidos. El enfoque de los proyectos, el deseo de

canalizar fondos a grupos específicos de beneficiarios (grupos meta) y el desembolso dirigido de los préstamos son características comunes tanto a los programas de crédito al pequeño agricultor de ese entonces como al financiamiento de la pequeña empresa de ahora.

En efecto, durante más de tres décadas, los gobiernos y las agencias internacionales han inyectado miles de millones de dólares a programas de crédito agropecuario en los países en desarrollo. Buena parte de esos fondos se ha destinado a los agricultores pequeños. Esto ha reflejado en buena medida que, en general, los proyectos de crédito le han ofrecido a las agencias de desarrollo conductos comparativamente convenientes para el desembolso de grandes sumas y le han brindado a los políticos oportunidades poco costosas para poder decir que están haciendo algo por estos sectores de la sociedad.

No hay nada más fácil que repartir dinero. El gran problema del crédito estriba, más bien, en la recuperación. Así como es de fácil repartir poder de compra, así es de difícil recuperar un préstamo. Usualmente, el incentivo mayor para que la gente pague los préstamos es, precisamente, la expectativa de nuevos préstamos en el futuro. Cuando esa expectativa no existe, es muy difícil cobrar.

Con el Spring Review of Small Farmer Credit de la AID, a mediados de la década de los años 70, se produjo la primera evaluación masiva de los programas de crédito al pequeño

agricultor. Deficiencias que ya se sospechaban se hicieron evidentes en estudios de tales programas en más de 100 países. Desde entonces, la Investigación por parte de nuestro grupo en Ohio State University (OSU) y de muchos otros ha puesto en evidencia, abundantemente, los problemas de esos programas de crédito al pequeño agricultor.

La experiencia no totalmente satisfactoria de esos programas debiera generar, por lo tanto, una actitud de cautela, en medio de todo el entusiasmo presente, para el caso paralelo del financiamiento a la pequeña empresa. Aún más, las lecciones aprendidas en el caso del crédito al pequeño agricultor debieran servir para evitar la repetición de errores pasados y así reducir los costos privados de quienes se ven directamente afectados por esos errores y los costos sociales del desperdicio implícito de recursos. El análisis de esas experiencias pasadas debiera proporcionar los elementos de juicio para anticipar problemas probables en los programas de financiamiento a la pequeña empresa.

II. Resultados de los Programas de Crédito al Pequeño Agricultor

En efecto, a pesar del gran aumento de los flujos de crédito, los mercados financieros institucionales se siguen caracterizando por un acceso limitado de los pequeños agricultores a los servicios financieros. Sólo una pequeña proporción de ellos tiene acceso a préstamos de los intermediarios financieros formales. Con motivo de los

estudios del Spring Review se estimó, precisamente, que sólo un 15 por ciento de todos los productores agropecuarios de América Latina y de Asia y sólo un 5 por ciento de los agricultores de Africa habían tenido acceso a fuentes institucionales de crédito a mediados de la década de los años 70. Desde entonces algo se ha progresado, pero no mucho.

En cualquier caso, la proporción de los requeños agricultores que tiene acceso al crédito institucional de manera continua, confiable, estable y permanente es muy baja. La proporción de la población rural que ha tenido acceso a servicios poco costosos, seguros y convenientes de depósitos ha sido muy prequeña también, a pesar de la importancia de estos servicios.

Además, entre aquellos que han tenido acceso a los préstamos institucionales, una pequeña proporción ha recibido una porción muy elevada de los montos desembolsados. En el caso de Costa Rica, menos de un 10 por ciento de los deudores se ha beneficiado con más del 80 por ciento de los montos de crédito agropecuario otorgados por los bancos. Este alto grado de concentración de las carteras de crédito ha implicado, a la vez, una elevada concentración del subsidio que se ha otorgado a través de las tasas de interés y una elevada concentración de las transferencias implícitas en la falta de recuperación oportuna de los préstamos y en los programas de readecuación de deudas. Así, cerca del 80 por

ciento de los beneficios de la ley FODEA, por ejemplo, han favorecido a menos de 200 grandes productores.

A pesar de los cuantiosos volúmenes de crédito canalizados al sector agropecuario, tampoco existe suficiente evidencia de que estos hayan contribuido en igual manera al aumento de la producción o a la mejora de la productividad o que hayan sido indispensables para promover el cambio tecnológico.

Los proyectos tradicionales de crédito al pequeño agricultor se han caracterizado, además, por la limitada gama y baja calidad de los servicios que han ofrecido y por los elevados costos de transacciones que le han impuesto a sus clientes.

Principalmente han fracasado esos programas al no haber podido dar lugar a instituciones financieras fuertes, permanentes, autosostenibles, que puedan ofrecer servicios financieros de calidad al pequeño agricultor.

III. Falta de Viabilidad Institucional

Los programas tradicionales de crédito al pequeño agricultor no han dado origen a instituciones financieras viables, que atiendan la demanda por servicios financieros de la población rural.

Esta falta de viabilidad ha reflejado, en buena medida, la dependencia de fondos externos. En el caso de las instituciones financieras especializadas en atender al sector

agropecuario, los fondos prestables han provenido principalmente de las agencias internacionales, de los gobiernos o del redescuento del Banco Central, pero no de la captación de depósitos en la comunidad o de las aportaciones del ahorro propio de los asociados.

Con esta dependencia financiera y esta ausencia de depósitos entre los pasivos de la institución, ha venido una creciente intromisión política. Es decir, las decisiones de a quién prestarle, para qué prestar y en qué términos y condiciones prestar no las ha tomado autónomamente la institución financiera, sino que le han sido impuestas, con criterios frecuentemente diferentes a los intereses de la institución, desde afuera, por quienes controlan las fuentes de fondos. La consecuencia ha sido una poca voluntad y capacidad de recuperación, lo que ha originado elevadas tasas de morosidad. Las pérdidas por falta de pago se han acentuado, con frecuencia, con la poca diversificación de la cartera, ya que las agencias externas tienden a orientar el crédito a un número limitado de clientelas, actividades y usos específicos.

Las fuentes de fondos con frecuencia le impusieron a la institución una estructura de precios por los servicios financieros prestados que no les permitía una rentabilidad adecuada. Los requerimientos de operación y de documentación de las fuentes externas de fondos, por otra parte, a menudo resultaron en costos excesivos para la institución. Elevados

costos e ingresos insuficientes han originado, en consecuencia, en pérdidas para la institución. Estas pérdidas de operación y por falta de pago, unidas a la inflación, han provocado la descapitalización de los programas. Al verse descapitalizados, poca atención es la que le han podido ofrecer a su clientela. Después de algunos años, muchos de estos programas se han visto moribundos.

Todo esto no es de extrañar, porque desde su diseño inicial no se tuvo como objetivo la viabilidad financiera de los programas. A la autonomía gerencial de estas instituciones no se le dió tanta importancia como a otros objetivos no financieros que se les encomendaron. Lo que se buscaba era el crecimiento de la producción o el cambio tecnológico o el desarrollo regional.

Todo esto es muy deseable. Lo que estuvo mal fue diseñar su búsqueda por medios que provocaban costos y riesgos excesivos para la institución financiera. Nadie se preocupó por la viabilidad institucional. El crecimiento sano, la solidez del instrumento financiero mismo no fue un objetivo prioritario. La viabilidad de una institución financiera es frágil; si no se toman medidas explícitas adecuadas para protegerla, fácilmente se pierde.

Las deficiencias de los programas de crédito al pequeño agricultor que se han observado en todas partes han reflejado, además, el diseño de un mecanismo financiero incompleto, truncado. Estas instituciones y programas han

sido incompletos, porque no han incorporado la movilización de depósitos. Estas instituciones han sido truncadas, porque han restringido severamente la gama de préstamos que pueden otorgar. Estos programas han tenido un diseño asimétrico, que se preocupa por el desembolso de los fondos pero no crea los instrumentos para recuperarlos. Se vive para canalizar los fondos de la agencia externa, pero no para adaptar el servicio al cliente.

IV. La Dominación por los Deudores

La consecuencia de estas características ha sido instituciones dominadas por los intereses de los deudores. Todos los procedimientos y las prácticas operacionales han sido diseñadas teniendo en cuenta únicamente los intereses de los deudores, no los intereses de los depositantes o la viabilidad misma de la institución. Por eso se ha favorecido el desembolso rápido de los fondos y su canalización a clientelas meta predeterminadas, independientemente de su capacidad de pago, sin preguntarse seriamente cuál era la probabilidad de recuperación de los fondos.

Al otro extremo estaría una institución dominada por los intereses de los depositantes. En este caso, los procedimientos y las prácticas buscan proteger los ahorros del depositante. En este caso, la capacidad de pago del deudor se toma mucho más en serio. En este caso, los mecanismos de recuperación de los préstamos se enfatizan

mucho más. La diversificación de la cartera, como un mecanismo para reducir el riesgo, adquiere importancia. Por todo esto, existe una mayor probabilidad de que la viabilidad financiera de la institución se pueda conservar.

El propósito fundamental de los programas tradicionales de crédito al pequeño agricultor ha sido aumentar la oferta de crédito y reducir el costo de los fondos. Quienes diseñaron esos programas diagnosticaron que la ausencia de una oferta adecuada de crédito, a tasas de interés suficientemente bajas, representaba un obstáculo crítico para el progreso del pequeño agricultor. Además, estos técnicos consideraron que era posible hacer algo en el corto plazo para aliviar esta situación. Así, crearon nuevas instituciones y comenzaron a mover los fondos, ya que estimaron que las instituciones bancarias existentes no tenían ni la actitud requerida ni la capacidad para atender a estas clientelas. El propósito y la perspectiva de muchos programas de financiamiento a la pequeña empresa no difieren mucho de la intención original de estos programas de crédito al pequeño agricultor.

En su deseo por reducir los costos del deudor, se fijó las tasas de interés a niveles artificialmente bajos. Como se trataba de programas con una misión impuesta desde afuera, con una clientela predeterminada, las tasas de interés no jugaron su papel esencial en la selección de los deudores y en promover la disciplina en el mercado. Más bien, la

asignación del crédito se hizo administrativamente, a través del racionamiento.

Desafortunadamente, casi siempre el racionamiento resulta en mayores costos de transacciones para los deudores mismos. Como estos costos tienden a representar una proporción elevada en el caso de préstamos pequeños, los fondos resultaron más caros de lo deseable, una vez que se le agregaron estos costos a los pagos de interés. Las políticas de cobrar tasas de interés artificialmente bajas además comprometieron la viabilidad financiera de las instituciones y tuvieron otras consecuencias negativas que no habían sido pronosticadas por los propulsores de los programas.

Todas estas características de los programas tradicionales de crédito reflejaron supuestos ampliamente aceptados de que los pequeños agricultores no tienen capacidad de ahorro; de que sus decisiones no responden a los incentivos económicos; de que no pueden innovar e incluso producir, a menos de que tengan acceso al crédito subsidiado; de que a menos de que sean estrechamente supervisados no harán un uso apropiado de los fondos tomados en préstamo y de que, a menos que se les destinen programas especiales de crédito público, serán irremediablemente explotados por los prestamistas informales.

La investigación, en multitud de países, ha demostrado que todos y cada uno de estos supuestos no tiene sustento en la realidad. Programas de crédito diseñados con base en

estos supuestos incorrectos estaban, por lo tanto, destinados al fracaso.

En resumen, la mayor parte de los esfuerzos de las autoridades y de las agencias internacionales, a través de los programas tradicionales de crédito al pequeño agricultor, tuvieron éxito en expandir temporalmente los flujos de fondos hacia sus clientelas meta. Algunas instituciones lograron aprender en el proceso, abandonaron el diseño original e introdujeron innovaciones financieras exitosas, que les han permitido prestarle un servicio continuo a sus clientelas.

Los fracasos han sido mucho más numerosos, sin embargo. Lo más serio ha sido que no se han creado instituciones viables y autosuficientes. Unos pocos deudores afortunados han disfrutado de una única inyección de poder de compra, tal vez de unas pocas infusiones de liquidez. No se han desarrollado, sin embargo, relaciones duraderas entre el cliente y la institución. Tampoco se le ha hecho frente efectivamente a las deficiencias y obstáculos que en primer lugar explican la razón por la que esos pequeños agricultores no han sido sujetos de crédito atractivos para las instituciones financieras. Una vez que los programas especiales han desaparecido, como consecuencia de su fracaso, los pequeños agricultores se han quedado nuevamente sin acceso al crédito. Sólo instituciones viables y permanentes podrían desarrollar la capacidad de prestar un servicio continuo.

Las semejanzas con muchos programas de financiamiento de la pequeña empresa son numerosas. De hecho, algunos de estos programas tienen ya una historia que sugiere dificultades comunes. En nuestro entusiasmo por ayudar, no debiéramos perder de vista estas lecciones.

V. Nuevo marco conceptual

De la observación de programas y sistemas financieros en muchos países en desarrollo ha resultado un nuevo marco conceptual, que rechaza los supuestos incorrectos en que se basaron los programas tradicionales de crédito al pequeño agricultor. Este nuevo marco conceptual proporciona criterios para el desarrollo y fortalecimiento de mecanismos más viables y permanentes para hacerle llegar servicios financieros a los pequeños agricultores, a los pequeños empresarios y a otras clientelas amplias en la sociedad.

El punto de partida del nuevo marco conceptual es el reconocimiento de que el desempeño de los mercados financieros importa. La prestación eficiente de servicios financieros:

- (a) aumenta la productividad de los recursos disponibles; es decir, mejora la eficiencia con que se asignan los recursos;
- (b) aumenta los flujos de ahorro e inversión y, por lo tanto, contribuye a un mayor crecimiento económico;

- (c) favorece la estabilidad, al integrar mercados y ofrecer oportunidades para un mejor manejo del riesgo; y
- (d) puede mejorar la distribución del ingreso, al poner al alcance de quienes cuentan con pocos recursos propios, poder de compra para que puedan aprovechar sus oportunidades productivas, que de otra manera se desperdiciarían.

Desde luego, como se ha indicado, todo esto no ocurre automáticamente. Hay sistemas financieros exitosos y hay sistemas financieros que no se desempeñan bien.

En primer lugar, el sistema financiero contribuye al desarrollo económico en la medida en que proporciona acceso a una amplia gama de servicios financieros para amplios segmentos de la población.

Entre más amplia sea la gama de servicios financieros prestados y mayor la proporción de la población con acceso a bajo costo a esos servicios, mejor estará cumpliendo la institución con su cometido. Desafortunadamente, el acceso a los servicios financieros es muy costoso y difícil de proporcionar. Hoy nos preocupamos por un sector de la sociedad para el cual el acceso no es fácil.

En segundo lugar, el sistema financiero contribuye al desarrollo económico en la medida en que traslada volúmenes crecientes de poder de compra, desde depositantes con pocas oportunidades de inversión, hacia deudores con mejores

opciones productivas. La contribución de la intermediación financiera al desarrollo económico es precisamente trasladar recursos desde donde son menos útiles, hacia donde pueden ser usados más rentablemente. De esta manera, los depósitos sustituyen usos poco atractivos de los fondos y los préstamos hacen posible usos mejores. Como consecuencia, la productividad de los recursos mejora.

La medida en que la intermediación aumenta la eficiencia depende de la magnitud de los montos así canalizados. Desde luego, lo que interesa es el monto real de los fondos canalizados, es decir, su poder de compra. Lo que importa no es cuántos miles de colones de crédito se otorgaron, sino cuánta semilla, cuánto fertilizante, cuántos terneros, cuánta materia prima o herramientas se pueden comprar con ese crédito.

Poder de compra se crea sólo con el esfuerzo productivo. Ese poder de compra se puede trasladar a otros sólo en la medida en que la gente pueda y esté dispuesta a ahorrar y sólo en la medida en que esos ahorros lleguen a instituciones financieras que los pongan a disposición de otros. Atraer al depositante es indispensable para que la intermediación financiera contribuya con todo su potencial a una mejor asignación de los recursos. Para ello se requieren oportunidades e incentivos para ahorrar y para depositar.

La inflación erosiona el poder de compra de los depósitos y el poder de compra de las carteras de crédito. La inflación es el peor enemigo de las actividades financieras. Una institución financiera será más exitosa en la medida en que adopte mecanismos para proteger el rendimiento real y el poder de compra de los ahorros de sus depositantes. Una institución financiera será más exitosa en la medida en que sepa proteger el poder de compra de su cartera de préstamos. Las tasas de interés juegan un papel importante en garantizar esta protección. Si la institución no lo hace, cada vez tendrá menor capacidad de atender la demanda de su clientela, cada vez tendrá menos oportunidad de trasladarle a sus prestatarios el poder de compra sobre los recursos que estos necesitan, cada vez será más insignificante y, cuando ya no pueda ofrecer mucho, desaparecerá. La inflación mata.

En tercer lugar, el sistema financiero contribuye al desarrollo económico en la medida en que ofrece servicios financieros de alta calidad. Al pequeño agricultor y al pequeño empresario les interesa no sólo adquirir suficiente poder de compra con los préstamos, sino que los préstamos sean desembolsados oportunamente, que su manejo sea fácil y flexible, que el plan de amortización corresponda adecuadamente con su flujo de caja, que el plazo sea amplio. Todas estas circunstancias determinan la calidad del servicio.

El cliente desea, en particular, tener acceso a una institución financiera que le ofrezca un servicio oportuno, confiable, amplio y permanente. Desembolsos únicos por instituciones sin viabilidad no se consideran como préstamos sino que se aceptan como donaciones implícitas. El primer interés del cliente debe ser una institución viable y sólida, con la que pueda desarrollar una relación financiera de largo plazo.

En cuarto lugar, el sistema financiero contribuye al desarrollo económico cuando presta sus servicios a bajo costo. Esto no significa que la tasa de interés deba mantenerse a niveles artificialmente bajos. ¿Por ejemplo, de qué sirve una tasa de interés demasiado baja, cuando no hay tope? ¿De qué sirve una tasa de interés demasiado baja, si los préstamos se desembolsan meses después de cuando se necesitaban o si no se autoriza el gasto que el agricultor desea hacer?

Es necesario reconocer que para poder ofrecer un servicio de calidad, los intermediarios financieros necesitan de márgenes de operación adecuados. Es necesario reconocer también que un mal servicio le impone al cliente costos adicionales, que encarecen el crédito. Préstamos tardíos reducen la rentabilidad de su actividad. Procedimientos engorrosos desperdician su tiempo y esfuerzos. Banqueros que no conocen las actividades que están financiando no pueden

serle útiles a su clientela. A la larga, "lo barato es caro."

VI. Principios y Dilemas

El análisis de la medida en que las finanzas contribuyen al desarrollo económico sugiere que, en los programas de financiamiento de la pequeña empresa, se deben tener presentes ciertos principios básicos y se tienen que enfrentar ciertos dilemas difíciles.

El principio más básico se refiere a la necesidad de proteger a la función financiera del impacto destructivo de la inflación. Esto requiere que se abandone la ilusión monetaria, la creencia de que más colones es mejor, y que se piense en términos reales, en términos de cuánto poder adquisitivo representan los activos financieros correspondientes. Cuando esto ocurra, entonces se adoptarán las políticas de protección adecuadas.

En segundo lugar, la captación de depósitos es indispensable para expandir sanamente la cartera de crédito. Esto requiere que se le ofrezcan incentivos adecuados a los depositantes. Lo indispensable es la ausencia de inflación. Además, confianza, buen servicio y bajos costos para el depositante son importantes. Inevitablemente, entre esos incentivos tendrá que haber también tasas de interés atractivas.

El dilema resulta porque entre más atractivas sean las tasas pagadas al depositante, más altas tendrán en general que ser las tasas que se le cobran al deudor.

Este dilema se resuelve sólo:

- (i) con más eficiencia, es decir, disminuyendo los márgenes que se necesitan para operar rentablemente, y
- (ii) con una reducción de los costos adicionales que se le imponen a la clientela, para compensar así los intereses más elevados.

El principal indicador del progreso financiero es una reducción de los costos de transacciones en que incurren los participantes (efectivos o potenciales) en el mercado. Una reducción de costos, que permita achicar el margen financiero, es la manera más eficaz para favorecer simultáneamente tanto a deudores como a depositantes. Si el intermediario opera con márgenes menores, podrá ofrecerle una tasa de interés más atractiva a los depositantes, al mismo tiempo que le cobra menos a los deudores. El cliente, por lo tanto, tiene que estar interesado en la eficiencia del intermediario, cuando ésta se refleja en una reducción del margen de intermediación requerido para operar rentablemente.

Los márgenes de operación necesarios resultan demasiado amplios no sólo por la ineficiencia del intermediario, sino también por la falta de recuperación de los préstamos, lo que obliga a mayores reservas, si no se quiere perder el poder

adquisitivo de la cartera. Para reducir el costo del crédito hay que reducir la morosidad. Los costos del cliente sólo se reducen con mejor servicio. Los clientes prefieren buen servicio aún cuando tengan que pagarlo, en lugar de tasas de interés bajas y mal servicio.

Desafortunadamente, entre más artificialmente bajas sean las tasas de interés que se cobran, menos acceso habrá y más productores quedarán excluidos de las carteras de crédito. Usualmente hay que escoger: o crédito más barato pero para menos, o crédito no subsidiado para un mayor número y en montos mayores para cada uno. No se puede prestar más, si no se cobra más. Cada vez que se regala poder de compra a través del subsidio, hay alguien que se queda sin crédito.

Igualmente, entre más artificialmente baja sea la tasa de interés, menor será la calidad de los servicios financieros prestados. La calidad también tiene un costo. Si no se está dispuesto a pagar por buena calidad, no se puede contar con un buen servicio continuo y permanente.

Finalmente, entre más baja sea la tasa de interés, mayores serán los costos de transacciones en que incurren tanto el cliente como el intermediario. El desequilibrio en la tasa de interés genera un exceso de demanda de crédito y obliga al racionamiento. El racionamiento aumenta los costos de transacciones para todos los participantes en el mercado. Estos costos son más onerosos y menos equitativos que tasas

de interés más cercanas al nivel de equilibrio. El crédito barato, a la larga, resulta caro.

VII. La Nueva Visión

Todas estas consideraciones han llevado a un cambio de enfoque en el análisis y la promoción de los mercados financieros. La Universidad de Ohio State ha estado detrás de este cambio de perspectiva. Un enfoque general, que busca entender el funcionamiento de todo el sistema, ha reemplazado los enfoques parciales del pasado.

Tradicionalmente se han enfatizado las necesidades de crédito y la oferta de préstamos. Esto ha reflejado la dominación de las instituciones por los intereses de los deudores. El nuevo enfoque insiste en la importancia de prestar eficientemente toda la gama de servicios financieros; en particular, se enfatiza la existencia de una demanda por mejores facilidades de depósito. Este énfasis reconoce que toda unidad económica tiene necesidades de manejo de liquidez, así como que la movilización del ahorro local es un mecanismo poderoso para aumentar la viabilidad de la institución financiera.

En el pasado todo el énfasis se puso en la tasa de interés. Hoy día sabemos que los costos de transacciones son también importantes y que no deben ser ignorados. Una preocupación casi universal de los programas de crédito a la pequeña empresa, agropecuaria o no, es la necesidad de

otorgar "crédito barato." ¿Qué es lo que significa que el crédito sea barato? Por mucho tiempo se asoció la idea del crédito barato con tasas de interés artificialmente bajas. Uno de los cambios de enfoque más fundamentales es una revisión de esta idea.

Los servicios financieros no son baratos. La operación del sistema financiero es costosa tanto para los intermediarios como para los clientes.

Lo que importa, para los efectos de las decisiones de producción y de inversión, es el costo total de los fondos para los deudores. Los intereses son sólo una parte de estos costos, con frecuencia no la más importante. Hay otros costos implícitos, como el costo de oportunidad del tiempo gastado en la transacción o las pérdidas por atraso del desembolso. Hay gastos en honorarios de notario, en comisiones, en estados contables, en estudios de factibilidad, en impuestos, en gastos de viaje, en propinas. Hay riesgos de litigios y pérdida de garantías, si las cosas no salen bien. Cuando estos otros costos son elevados, los préstamos son caros.

Lo que importa para el comportamiento de los ahorrantes es el rendimiento neto de los depósitos, una vez que al interés ganado se le quitan los impuestos, los gastos y el costo de hacer fila en una oficina bancaria. Un pequeño y remoto depositante que gana 60 colones de intereses al año en

una libreta de ahorros con un caldo de 1000 colones, no puede cubrir ni el pasaje para venir a retirar los intereses.

Al intermediario lo que le interesa es que el margen financiero entre la tasa activa y la tasa pasiva cubra los costos de movilizar los fondos y los costos y riesgos de prestar y le deje una ganancia que le permita crecer. Un intermediario financiero, público o privado, que no gana se estanca y si pierde, se contrae y desaparece.

El enfoque tradicional promueve el crédito dirigido: dirigido hacia ciertos sectores; dirigido hacia ciertas poblaciones meta; dirigido hacia el uso de ciertos insumos y supervisado.

Lo que importa, sin embargo, es crear sujetos de crédito: unidades económicas capaces de tomar prestado, de pagar el interés del mercado, de usar eficientemente los fondos y de pagar los préstamos. Préstamos ágiles, oportunos, sin ataduras, le permitirían a estos sujetos de crédito mejorar su manejo financiero global y aumentar su productividad.

Lo que importa es tener instituciones capaces de identificar a estos sujetos de crédito a un bajo costo, de atender sus variadas demandas por servicios financieros y de recuperar oportunamente los préstamos. Si entre la población meta no hay sujetos de crédito, como ocurre con muchas microempresas, entonces hay que crear esa condición. Esto no se logra con paternalismo ni reemplazando las decisiones del

productor. Esto se logra con la remoción explícita de obstáculos, con aprendizaje y con disciplina.

El "crédito dirigido", en su sentido tradicional, ha sido una manera costosa e infructuosa de crear sujetos de crédito. La intercambiabilidad del crédito hace imposible controlar el uso marginal de los fondos. En vista de esta intercambiabilidad, los deudores pueden fácilmente reemplazar fondos propios con el dinero tomado en préstamo (sustitución) o destinarlos a usos no autorizados (desviación). La adicionalidad que se logra es limitada.

Los esfuerzos por dirigir el crédito, por otra parte, son la fuente principal de costos de transacciones tanto para el acreedor como para el deudor. La dirección no sólo es infructuosa, también es costosa.

En resumen, lo que se necesita es instituciones viables, capaces de ofrecer una amplia gama de servicios financieros, a una clientela amplia, independientemente del uso final de los fondos. Si la tasa de interés que se cobra no está subsidiada, el usuario mismo se encargará de utilizar los fondos en usos que considere prioritarios. El sabe mejor que nadie cómo utilizar eficientemente los fondos. Si le cuestan, usará su buen criterio para economizarlos.

* Notas: Este trabajo se presentó en el Taller sobre financiamiento de la Pequeña Empresa, patrocinado por ACORDE, PACT y USAID. El autor asume responsabilidad exclusiva por el contenido del trabajo. Esta publicación es parte del proyecto Policy Tools for Rural Finance in Costa Rica, patrocinado por USAID bajo el convenio cooperativo con Ohio State.